

# LA TOSCANA IN RUSSIA

dal nostro inviato  
Roberto Bernabò

**MOSCA.** Nel futuro potrebbero esserci anche India e Sudafrica, altri due mercati di grande interesse per l'industria toscana. Ma nel giorno in cui apre la sede di Mosca, il governatore Claudio Martini fa sapere che potrebbe tranquillamente ammainare il Pegaso dalle palazzine di New York e Shanghai dove la Regione è già presente con un ufficio di rappresentanza.

«Non facciamo - spiega Martini - questioni di bandiera. Se c'è un Sistema Italia che funziona, al servizio anche delle piccole e medie imprese, noi siamo pronti a chiudere le nostre sedi estere».

E' una polemica a doppio indirizzo. Intanto, verso quei ministri, come Tremonti, che hanno parlato di Regioni che vanno a fare shopping e turismo all'estero. «Abbiamo sedi in situazioni sobrie, spese ridotte al minimo, trasferimenti a basso costo», ha aggiunto il governatore sorridendo sulle disavventure aeree avute da un po' tutta la delegazione. «Comunque siamo pronti a discutere con il governo: non pensiamo che ci sia una via toscana all'internazionalizzazione delle imprese che sta fuori da una via italiana. Ma serve la capacità di cogliere le specificità di ciascuno».

L'altra stoccata è per l'opposizione di centrodestra in Consiglio regionale che ha puntato il dito contro la politica estera della Regione. «La polemica non coglie il bisogno di iniziativa che c'è. Ma mi conforta, anche stavolta, l'apprezzamento degli imprenditori, come hanno fatto stamani i toscani che operano a Mosca».

Da ieri pomeriggio così in Romanov pereulok 4, al primo piano di un business-center a 200 metri dal Cremlino, sventola il Pegaso. La nuova sede di rappresentanza - un appartamento in coabitazione - è il frutto di un accordo tra Regione Toscana e Monte dei Paschi di Siena che permette di ridurre i costi e offrire alle imprese tanto le competenze politico-istituzionali quanto quelle finanziarie.

«Abbiamo firmato un protocollo d'intesa - ha spiegato Pier Luigi Fabrizi, presidente dell'istituto di credito - per mettere a disposizione dell'agenzia regionale "Toscana promozione" spazi all'interno delle nostre filiali estere. Dopo Stati Uniti e Cina, ecco Mosca. E in futuro potrebbero essercene altre». Martini, rispondendo ad una domanda, ha così parlato di India e Sudafrica: «Ma, sia chiaro, è solo una battuta», ha tenuto a puntualizzare.

Non lo è invece la convinzione che la Regione debba sostenere l'impegno per l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese e che la sinergia con l'istituto di Rocca Salimbeni possa garantire non solo un taglio dei costi ma anche quel supporto di competenze necessario al Sistema Toscana. L'Est Europa oltretutto è una delle aree individuate dalla banca senese per la propria espansione. «In questi paesi è in corso un proces-

Il presidente Martini taglia il nastro; a destra la cerimonia della inaugurazione



L'ufficio, a metà tra Regione e Monte dei Paschi, è a due passi dal Cremlino. Le prime opportunità saranno per le pmi



Martini inaugura: «E' un mercato chiave per noi, ma non tutti lo hanno capito»

## L'impresa di Mosca

Una nuova sede tra speranze e polemiche

so di privatizzazione delle banche e noi teniamo gli occhi aperti», ha detto ancora Fabrizi, specificando che l'unica proposta concreta è stata fatta per il quarto istituto di credito rumeno. A sostegno delle imprese invece è nato, ha spiegato il direttore generale Emilio Tonini, un modello di servizio chiamato "International partner" per accompagnarle sui nuovi mercati. E quello russo è oggi indicato come uno dei più appetibili visto il tasso vorticoso di crescita della nazione. «Un mercato colto e non solo ricco - l'ha definito Martini - e dunque di straordinaria appetibilità per la Toscana. Senza dimenticare le opportunità per il nostro turismo, mettendo insieme storia, ambiente, gastronomia e cultura».

Le prime risposte che arrivano da Mosca sono di interesse proprio per il sistema della piccola e media impresa. La Toscana ne ha 400mila, spesso giudicate troppe. Il governatore della regione di Mosca, il generale Gromov, invece ce le invidia. Lui con una popolazione doppia ne ha solo 38mila. Così, la prima tappa della collaborazione sarà l'arrivo entro fine anno in Italia di una



delegazione di imprenditori russi che verrà a studiare come funziona il modello del Granducato e quali accordi possono essere fatti: dalla moda all'arredamento, ma anche dai servizi al know-how delle professioni, la Russia ha fame

Politici russi e modelle ad un party: Mosca vuole il lusso

di beni e sapere.

Intanto alla Toscana serve però un servizio fondamentale: un volo diretto che la unica a Mosca, quello che altre regioni italiane hanno già. Pisa si è candidata, ma non pare cosa di domani.

L'INTERSCAMBIO

### Un anno boom

**G**aloppo i rapporti commerciali tra Toscana e Russia. Lo scorso anno le esportazioni sono salite del 36%, passando da 231 a 314 milioni di euro. L'incremento dell'import è stato invece del 24 per cento, da 190 a 236 milioni di euro. Sono aumenti superiori alle performance di crescita registrate nei rapporti tra Italia e Russia (+29% nelle esportazioni e +18% nelle importazioni). La Toscana è così al sesto posto in Italia (con il 6,3%) per l'export e all'ottavo per l'import.

Nell'export prevale nettamente il settore manifatturiero, cresciuto del 35,6% rispetto al 2003. A farla da padrone sono i prodotti dell'industria tessile e dell'abbigliamento (31,4%), le macchine e le apparecchiature meccaniche (29%, più del doppio rispetto a un anno prima), i mobili (10,4% e +30% rispetto al 2003) e i prodotti in pelle (6,1%), cresciuti del 38% in un anno. Ma si sta muovendo anche il settore agroalimentare arrivato al 2,4%. La voce Russia è arrivata così a pesare, nel complesso dell'import-export toscano, per l'1,5%. Ma presenta grandi potenzialità.



Giorgio Nocchi

Becchetti sfonda con cuoio e argenti, Bianchi arreda tutto



Antonio Brotini

Brotini & Co hanno imposto lo stile delle calzature

### C'è chi vende e chi decora. E' il lusso la grande richiesta

Giorgio Nocchi invece va a caccia di turisti: «Si possono fare grandi affari»

to componibile di "Nomination", azienda di Sesto Fiorentino. «Abbiamo investito molto in pubblicità, sui mensili femminili soprattutto e oggi in alcuni negozi ne vendiamo 15-20 al giorno». L'altra sfida è invece con le penne Visconti, dallo stile ricco che piace ai russi.

Piede alto di collo e forme più lunghe: ecco il modello russo delle scarpe Pakerson. La fabbrica di Cerreto Guidi ha costruito in Russia un terzo dei suoi 16 milioni di fattu-

rato. Qualità, innovazione, nicchia di mercato sono per Antonio Brotini, uno dei titolari, le parole magiche per conquistare questo mercato. Se la vetrina principe è all'interno di Krocus, un immenso centro commerciale alle porte della città - 65mila metri quadrati presto raddoppiati, la più grande concentrazione al mondo di griffe - le Pakerson sono distribuite in mezza Russia con negozi in franchising.

Alessandro Bianchi è il

presidente dello "Studio degli architetti fiorentini", un pool di professionisti che dal '94 ha messo piede in Russia, curando l'arredo di negozi e abitazioni. «Adesso stiamo prendendo contratti anche per hotel e banche. C'è grande spazio per chi ha competenze da proporre. Più ancora che per le imprese, oserei dire». Tra i suoi ultimi lavori la villa per il proprietario di uno degli aeroporti di Mosca. E ogni opera se ne trascina un'altra. «Il passaparola è il più formida-

bile strumento di lavoro nella società russa. Per questo le imprese debbono cercare soprattutto la collaborazione tra loro. Invece, mi sembra continui a prevalere il classico spirito italiano da solista sospettoso. L'ufficio regionale può aiutare a superarlo».

A Mosca e in Kazakistan, Giorgio Nocchi ha invece aperto un ufficio di rappresentanza per portare in vacanza in Toscana i super ricchi russi. Dopo esser venuto qui nel 1991 a costruire pom-

### Qualità e reciprocità, così può funzionare

**MOSCA.** I primi sono stati loro, gli artigiani di Pietrasanta. Si sono presentati con un dvd molto bello e un elegante dépliant in cirillico che illustrano come dalla nuda pietra possano nascere opere straordinarie che spaziano dai grandi monumenti agli arredi per interni. Nella nuova sede di Regione Toscana e Monte dei Paschi, il richiamo del marmo che affonda in Michelangelo ha interessato la platea moscovita, fatta prima di giornalisti, poi di operatori economici, soprattutto architetti, interior design, galleristi. «Ci sono stati contatti interessanti, la sensazione di opportunità di rilievo per il consorzio», commentano il sindaco Massimo Mallegni e Adolfo Anolini, presidente dell'associazione "ArtigianArt Pietrasanta" che raccoglie 45 piccole imprese attive nel mondo del marmo, del bronzo, del mosaico.

Che sia stato un debutto eccellente ne è convinto anche Salvatore Bellomo, amministratore della Inside Partners, che cura per la Regione le indagini sul mercato russo. «Se si viene con idee chiare, un progetto preciso, allora si possono trovare i partner giusti e gli sbocchi ai propri prodotti».

Le prime tre analisi messe a disposizione del mondo economico regionale riguardano il settore moda-calzature, l'arredamento e la moda-abbigliamento. Quali le prospettive per le nostre piccole e medie imprese? Buone, intanto perché questo è un Paese in ebollizione, l'economia russa cresce a tassi ufficiali del 7% l'anno, c'è una ricca borghesia - alle spalle di un 1% di russi ultra miliardari - che sta elevando i suoi consumi e non avendo soldi a sufficienza per puntare sul mattone spende in tutto ciò che può dare riconoscibilità sociale dell'arricchimento: vestiti alla moda, calzature di gran qualità, accessori ricercati. L'importante insomma è che siano made in Italy, in Germania o in Francia, sinomimo di lusso prima ancora che il marchio, non ancora diventato un'ossessione a queste latitudini. Buona qualità e design alla moda: ecco cosa inseguono quei 5 milioni di russi della classe medio alta che hanno redditi mensili fino a 5000 dollari.

Le stesse logiche dominano anche gli altri settori: domanda crescente di calzature italiane a prezzi medi e di buon arredamento per ufficio e camere da letto e salotto, con alle porte un boom per il settore infanzia.

Ma il direttore dell'agenzia regionale di promozione invita a pensare alla grande Russia, non solo a Mosca. «La capitale è satura, ormai è un grande centro commerciale - dice Roberto Pucci, ex sindaco di Massa - ma gli studi dei nostri esperti ci dicono che c'è una domanda fortissima che arriva dalle altre province». Mercato sterminato, difficile e iperburocratico, ma "Toscana promozione" ci sta lavorando.

Per la Toscana che va in Russia, c'è poi la Russia che si tenta di portare nel Granducato. Al mondo bancario e imprenditoriale sono state presentate le opportunità di investire nella nostra regione. Operatori russi e toscani si sono confrontati sulle reali potenzialità di collaborazione. I settori farmaceutico e biotecnologico, la nautica, la chimica fine e l'Itc sono i settori che più potrebbero attrarre i grandi russi dal portafoglio pieno. Dopo la Severstal che si è presa la Lucchini di Piombino, porte aperte insomma non solo a chi viene in vacanza a Forte come fa il governatore di Mosca, il generale Gromov, o si è comprato una villa come tanti amici di Mr. Chelsea, Roman Abramovic. (r.b.)

pe per la casa, e aver fatto altre esperienze internazionali, l'imprenditore di Vicopisano si è tuffato nel turismo costruendo l'hotel San Marco a Casciana Terme, un 5 stelle da 84 camere e ristrutturato un borgo antico a Terricciola con 18 suite. «Il turismo in Toscana è l'unica cosa che nessuno può copiarci. Metà della mia clientela arriva dalla Russia: personaggi importanti come il vicesindaco di Mosca o il rettore dell'Università privata della capitale. Ma noi dobbiamo offrire qualità di accoglienza e servizi: io ho personale che parla il russo. Insieme: è la qualità che spesso ci manca». La qualità contro le imitazioni. (r.b.)